

# HABILIDADES

## ■ HABILIDADES PROFESIONALES

### Cientes potenciales: ¿cómo captar a los adecuados? (y IV)

FRANCESC DOMÍNGUEZ. Socio de Dominguez & Guiu, SL. (dominguez@dominguez-guiu.com)



**H**ay despachos de abogados que piensan que para captar clientes hay que tener garantizada una presencia constante en prensa, mediante artículos, entrevistas y reportajes. Es cierto que si el despacho “suena” y si suena por noticias positivas ayuda en el proceso de elección de despacho de un cliente potencial.

Ocurre que suele confundirse la comunicación con la creación de marca. Usted puede optar por escribir y escribir, aparecer en prensa, en radio, pagar anuncios, etc. Es una opción que no le va a servir de mucho salvo que tenga una estrategia diferencial y ganadora, un mensaje poderoso y haya adquirido las habilidades adecuadas. La mayoría de despachos de abogados no tiene un mensaje diferencial y sus abogados no cuentan con las habilidades necesarias para captar al cliente potencial adecuado. Esa afirmación no es una petulancia. Lo afirmo con conocimiento de causa.

Le pondré un ejemplo. Un



despacho mediano quería ser una referencia a escala nacional e internacional en derecho de los negocios. Para ellos lo fundamental era aparecer frecuentemente en prensa nacional e internacional. Nos preguntaron si les podíamos garantizar una presencia continua en prensa de prestigio y sin pagar. Les comentamos que sí y también múltiples

contactos internacionales, pero que antes de “lanzarse a conquistar” debían mejorar ciertos aspectos del despacho: elaboración de una estrategia de mercado, formación en habilidades directivas, organización, etc. En nuestra opinión, el despacho no estaba dispuesto a mejorar y se centraba exclusivamente en el corto plazo. Los proyectos em-

presariales sólidos se construyen al medio-largo plazo.

Les invitamos a impartir una charla en un foro empresarial para saber si, aparte de transmitir conocimiento jurídico, sabían vender su capacidad. El abogado-ponente, a nuestro parecer, no supo conectar con el público, que rápidamente perdió el interés por el ponente, y tampoco

supo actuar bien en uno de los momentos clave, cuando se trata de hacer contactos y vender. También les ofrecimos la posibilidad de aparecer en una presti-

«Cambiar uno mismo, optimizarse, es más fácil, desde luego más asequible y da mejores resultados»

giosa publicación económica, sin pagar. Nos dijeron que sí, pero fuera de plazo, por lo que perdieron la oportunidad.

“Todos pensamos en cambiar el mundo, pero nadie piensa en cambiarse a sí mismo”, dijo Tolstoi. Y lo cierto es que no hay que ser muy inteligente para saber que cambiar el mundo es muy difícil. Cambiar uno mismo, optimizarse, es más fácil, desde luego más asequible y da mejores resultados.

Ya sabe: lo que cambia por dentro, se nota por fuera. □

## PROTOCOLO JUDICIAL

**L**a brevedad, tanto en los escritos judiciales como en las vistas orales va a ser valorada muy positivamente por los Tribunales. Nuestra Ley de Enjuiciamiento Civil nada dice al respecto y es lógico, pues es consciente de que hay asuntos que podrán analizarse en uno o dos folios y otros, sin embargo, precisarán una extensión mucho mayor.

La brevedad es una cualidad esencial de todo buen Abogado. Calamadrei en su libro “Elogio de los jueces escrito por un Abogado” nos hace la siguiente reflexión:

“... si hubiera de instituirse una escuela de oratoria forense, la haría funcionar de la siguiente manera: daría al alumno para que estudiase en una mañana los autos de una complicada y difícil controversia civil, de la cual debería darme cuenta oralmente, de modo claro y completo, en el inexorable término de una hora. Al día

### Lo bueno si breve dos veces bueno

PURIFICACIÓN PUJOLCAPILLA

Doctora en Derecho, Juez sustituta de Madrid y autora del libro “Guía de comportamiento en las actuaciones judiciales”, editorial La Ley 2007.

siguiente, sobre el mismo argumento, tendría que hablar media hora; al tercer día, el tiempo que se le concedería para repetir el informe habría que reducirlo a un solo cuarto de hora.

A esta última prueba, que sería la decisiva, debería asistir un auditorio de estudiantes absolutamente desconocedores del caso. Si el relator conseguía tratar, en ese informe concentrado, todos los puntos esenciales del pleito, de modo tan claro y ordenado que el auditorio lo pudiera seguir y entender, acreditaría con ello haber aprendido el género de elocuencia necesario para ser un buen

abogado de casación”. Cada vez son más los juzgados que, por falta de tiempo, establecen en la Audiencia Previa, para cada informe, un máximo de diez minutos con el compromiso de ambas partes de no extralimitarse. Si el Abogado considera que precisa más tiempo lo comunica al juzgado, que valorará los motivos y, en su caso, permitirá o no que el informe sea más extenso. En algunas ocasiones es Su Señoría quien considerándose suficientemente ilustrada así lo comunica al Abogado.

Para conseguir la elocuencia propugnada por Calamadrei nuestros escritos

o intervenciones orales deberán ser, en primer lugar, ordenados. Sin un concreto orden preestablecido –cronológico, material, etc.- será imposible ajustar el tiempo a lo razonablemente necesario para ejecutar el acto concreto pretendido. Además, debemos tener en cuenta que si una idea o conclusión se ha dicho una vez, se puede enfatizar en el momento en que se dice, pero no reiterarla. Para ello será imprescindible que el Abogado siga un guión o esquema que deberá aplicar a cada caso concreto.

Por tanto, conviene no olvidar la vieja frase conceptista “lo bueno si breve dos veces bueno” de Baltasar Gracián (1601-1658) jesuita aragonés que la incluyó en su obra “El Criticón”. Aunque la frase no termina ahí, ése es sólo el principio, pues termina diciendo:

“...y aún lo malo si breve no tan malo”. □